

ANALISIS BIAYA, VOLUME, LABA SEBAGAI ALAT BANTU PERENCANAAN LABA PADA HOTEL SEDONA MANADO

Oleh:

Ricky Budiman Samahati

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Akuntansi
Universitas Sam Ratulangi Manado.
email: rickysameheart@yahoo.com

ABSTRAK

Manado sebagai kota pariwisata menyediakan sarana dan prasarana kepariwisataan termasuk jasa perhotelan. Hotel Sedona merupakan salah satu hotel yang ada di Kota Manado dan merupakan objek yang dipilih penulis dengan menggunakan data operasional penjualan yang terjadi pada tahun 2011 dan 2012. Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui titik *break even point*, jumlah volume penjualan pada tingkat laba yang direncanakan, serta tingkat *margin of safety* pada Hotel Sedona Manado. Metode analisis yang dipakai yaitu metode kuantitatif dengan menggunakan rumus *break even poin* atas dasar *sales* dalam Rupiah, perhitungan perencanaan laba, serta rumus *margin of safety* (tingkat keamanan) yang dinyatakan dalam Rupiah dalam bentuk persentase. Hasil penelitian ini menunjukkan pada tahun 2011 dan 2012 Hotel Sedona tidak mengalami kerugian dan laba pada tahun 2011 lebih besar dari laba tahun 2012. Dengan mengasumsikan 10% pada biaya-biaya variabel dan 10% pada volume operasional, maka perencanaan laba dan pendapatan ditahun 2013 lebih banyak dibandingkan pada tahun 2011 dan 2012. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa tingkat keamanan (*margin of safety*) pada hotel Sedona masih dalam keadaan aman baik tahun 2011, 2012, dan perencanaan 2013

Kata kunci: biaya-volume-laba, *break even point*.

ABSTRACT

Manado as a tourism city can't be separated from the many of tourist facilities such as hospitality services. Sedona Hotel is one hotel in the city of Manado. And Sedona Hotel selected by the author to be the object and using operational data sales that occurred in 2011 and 2012. The purpose of this study is to know the break even point, to know the volume of sales at the planned rate of profit, as well as determine the level of margin of safety at the Hotel Sedona Manado. Analysis method in this study use purely quantitative method. Using the formula on the basis of the break-even point in rupiah sales, planning profit calculations, and margin of safety formulas (security level) that is expressed in rupiah and as a percentage. The results of this study indicate that in 2011 and 2012 Sedona is not a loss and profit in 2011 is greater than earnings in 2012. Assuming 10% of the variable costs and 10% in the volume of operations, the profit planning and revenue in the year 2013 more than in 2011 and 2011. From the result of this research, it can be also stated that margin of safety in Hotel Sedona Manado still in the safe condition, in which at 2011, 2012, and planning 2013.

Keywords: cost-volume-profit, *break even point*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Manado merupakan salah satu kota pariwisata yang banyak diminati oleh sejumlah orang baik dalam negeri maupun luar negeri. Karena itu banyak jasa-jasa yang menawarkan berbagai macam fasilitas untuk berwisata salah satunya adalah hotel. Jumlah hotel di Manado dapat dibilang cukup banyak mulai dari hotel kecil sampai hotel yang besar dan Hotel Sedona merupakan salah satu dari hotel-hotel tersebut. Akibat dari banyaknya hotel-hotel di Manado membuat pihak manajemen dari masing-masing hotel dituntut harus melakukan tugasnya dengan baik untuk mengatasi sejumlah persaingan-persaingan yang ada. Karena dapat dibilang sukses tidaknya suatu perusahaan termasuk Hotel ditentukan oleh kinerja para manajer yang ada. Dan sebagai ukuran berhasil atau tidaknya manajer tersebut dapat dinilai dari laba yang dihasilkan oleh perusahaan itu sendiri dalam jangka waktu atau dalam periode tertentu.

Titik impas atau *break even* adalah posisi atau kondisi dimana suatu perusahaan berada dalam keadaan tidak mendapat laba atau menderita kerugian. Untuk itu pihak manajemen harus mengetahui *break even* perusahaannya tersebut sebelum mereka menyusun perencanaan laba. Salah satu analisis yang tepat untuk dipakai oleh para manajer dalam mengetahui *break even* perusahaannya tersebut yaitu dengan menggunakan analisis *Break Even Point*. Dalam analisis ini perlu diadakan perhitungan terhadap biaya tetap (*full cost*), biaya variabel (*variable cost*), dan harga jual (*price*). Analisis *break even* merupakan salah satu metode yang signifikansi dengan metode analisis Biaya-Volume-Laba. Dimana analisis biaya-volume-laba ini merupakan pola perilaku biaya yang mendasari hubungan antara biaya-volume-laba..

Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini yaitu :

1. Untuk mengetahui *break even point* pada kegiatan operasional Hotel Sedona Manado
2. Untuk mengetahui jumlah volume penjualan Hotel Sedona Manado pada tingkat laba yang direncanakan.
3. Untuk mengetahui berapa tingkat *margin of safety* pada Hotel Sedona Manado.

TINJAUAN PUSTAKA

Akuntansi Manajemen

Simamora (2012:13), mendefinisikan Akuntansi Manajemen sebagai proses pengidentifikasian, pengukuran, pengumpulan, penganalisan, penyusunan, penafsiran, dan pengkomunikasian informasi keuangan yang digunakan oleh manajemen untuk merencanakan, mengevaluasi, dan mengendalikan kegiatan usaha di dalam sebuah organisasi, serta untuk memastikan penggunaan dan akuntabilitas sumber daya yang tepat. Blocher, *et al.* (2011:5), mendefinisikan Akuntansi Manajemen (*management accounting*) sebagai suatu profesi yang melibatkan kemitraan dalam pengambilan keputusan manajemen, menyusun perencanaan dan sistem manajemen kinerja, serta menyediakan keahlian dalam pelaporan keuangan dan pengendalian untuk membantu manajemen dalam memformulasikan dan mengimplementasikan suatu strategi organisasi.

Akuntansi Biaya

Mulyadi (2012:7), mendefinisikan Akuntansi biaya sebagai proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan penyajian biaya, pembuatan dan penjualan produk atau jasa, dengan cara-cara tertentu, serta penafsiran terhadapnya. Mursyidi (2011:10-11), mendefinisikan Akuntansi biaya sebagai proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan pelaporan biaya produksi, dan penjualan produk dan jasa dengan cara-cara tertentu, serta peraturan terhadap hasil-hasilnya.

Biaya

Hansen dan Mowen (2009:47), mendefinisikan Biaya sebagai kas atau nilai setara dengan kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau di masa depan bagi organisasi. Biaya dikatakan sebagai setara kas karena sumber nonkas dapat ditukar dengan barang atau jasa yang diinginkan.

Biaya Variabel (*variable cost*)

Simamora (2012:142), mendefinisikan Biaya variabel (*variable cost*) sebagai biaya yang jumlahnya berubah sebanding dengan perubahan aktivitas bisnis. Apabila tingkat aktivitas meningkat 10 persen, maka jumlah biaya variabel akan ikut meningkat sebesar 10 persen. Meskipun begitu, biaya variabel per unit jumlahnya tetap ketika terjadi perubahan aktivitas.

Biaya Tetap (*full cost*)

Kasmir (2009:171), mengungkapkan bahwa biaya tetap merupakan biaya yang secara total tidak mengalami perubahan walaupun ada perubahan volume produksi atau penjualan (dalam batas waktu tertentu).

Break Even Point (titik impas)

Krismiaji & Aryani (2011:170), mendefinisikan *break even point* atau titik impas sebagai sebuah titik dimana jumlah pendapatan penjualan sama dengan jumlah biaya. Dengan demikian pada titik ini perusahaan tidak memperoleh laba, namun juga tidak menderita rugi ($\text{laba}=0$).

Margin Of Safety (tingkat keamanan)

Krismiaji & Aryani (2011:192), endefinisikan *Margin of Safety* sebagai jumlah unit yang terjual atau diharapkan akan terjual atau pendapatan yang diperoleh atau pendapatan yang diharapkan akan diperoleh di atas titik impas.

Simamora (2012:174), Mendefinisikan Margin pengaman (*margin of safety*) sebagai kelebihan penjualan yang dianggarkan di atas volume penjualan impas. Margin pengaman ini menentukan seberapa banyak penjualan boleh turun sebelum perusahaan menderita kerugian.

Penelitian Terdahulu

Sebelum dilakukannya penelitian ini, telah ditulis beberapa penelitian mengenai peranan informasi akuntansi manajemen dalam proses pengambilan keputusan. Penelitian-penelitian tersebut akan dikemukakan sebagai berikut :

Tabel 1. Penelitian Terdahulu

No.	Peneliti	Judul	Persamaan	Perbedaan	Kesimpulan
1.	Wulandari (2006)	Analisis <i>Biaya-Volume-Laba</i> Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba (Studi Kasus pada "Quality" Hotel Yogyakarta)	Penelitian sama-sama merumuskan perencanaan Laba	Objek yang diteliti pada perusahaan jasa(Hotel) yang berbeda.	Dari hasil observasi, objek yang diteliti menggunakan metode biaya relevan untuk mengukur berapa tingkat <i>break even</i> , volume penjualan, dan tingkat <i>Margin of Safety</i> yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian.
2.	Puspita (2012)	Analisis <i>Break Even</i> Terhadap Perencanaan Laba PR. Kreatifa Hasta Mandiri Yogyakarta	Sama-sama merumuskan perencanaan laba dengan menggunakan analisis <i>break even</i> .	Objek yang diteliti pada PR Kreatifa Hasta Mandiri Yogyakarta	Dengan menggunakan metode analisis <i>break even</i> PR Kreatifa Hasta Mandiri Yogyakarta dapat mengetahui titik impas dan <i>margin of safety</i> dari perusahaan tersebut dan bisa terhindar dari kerugian.

Sumber: data diolah

METODE PENELITIAN

Jenis dan Sumber Data

Penelitian yang dilakukan adalah bersifat kuantitatif analisis, yaitu penelitian yang mengumpulkan data berupa data volume penjualan, harga jual, biaya tetap dan variabel yang diperoleh dari laporan laba rugi dan informasi pendukung lainnya berupa data biaya produksi serta biaya non produksi.

Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi
yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati secara langsung objek yang diteliti dari suatu pelaksanaan kegiatan sehingga dapat memperoleh bukti nyata mengenai kegiatan tersebut.
2. Wawancara
yaitu tanya jawab secara langsung dengan pihak-pihak terkait di Hotel Sedona yang berwenang memberikan penjelasan mengenai data yang diperlukan.

Metode Analisis

Metode analisis data yang dipakai dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Menentukan titik impas (*BEP*) dengan rumus:

Titik impas atas dasar *sales* dalam rupiah

$$BEP(Rp) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Dimana:

FC = Biaya Tetap

V = Biaya Variabel per unit

S = Volume Penjualan

2. Perhitungan laba yang direncanakan

$$Penjualan = \frac{FC + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{VC}{S}}$$

3. Menentukan *margin of safety* (tingkat keamanan)

$$\text{Margin Penjualan} = \text{Total Penj} - \text{Penjualan Impas Margin}$$

Margin of Safety dapat juga dinyatakan dalam rupiah atau dalam bentuk prosentase. Prosentase ini dicari dengan membagi margin pengamanan penjualan dengan jumlah rupiah penjualan, seperti dalam rumus berikut:

$$\text{Prosentase Pengamanan Penjualan} = \frac{\text{Margin Pengamanan Penjualan (Rp)}}{\text{Penjualan}}$$

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Perusahaan

Sedona Hotel & apartement, didirikan pada tahun 1994 di Singapura, dimiliki dan dikelola oleh salah satu perusahaan properti dan investasi terbesar di Singapura yaitu Keppel Land Hospitality Management. Nama Sedona sendiri diambil dari nama bunga anggrek putih yaitu *Dendrobium Sedona orchid* yang dibiakkan untuk pertama kalinya pada tahun 1984 di Singapore Botanic Gardens. Dan pada tahun 1994 bunga anggrek tersebut akhirnya mekar dan diresmikan untuk pertama kalinya oleh pemerintah Singapura bersamaan dengan upacara peluncuran Hotel Sedona. Dari keindahan bunga anggrek putih *Dendrobium Sedona*, warnanya yang

memancarkan kehangatan, dan memberi karakter lembut dan keramah-tamahan, sehingga dari kepribadian itulah Sedona Hotel memegang filosofinya sebagai suatu perusahaan yang menjadikan pelayanan yang tulus adalah yang pertama dan terutama. Dari indahnya taman-taman Sedona Hotel Yangon dan Sedona Hotel Mandalay yang ada di Myanmar, dari pemandangan yang spektakuler Laut Sulawesi dan Pulau Bunaken di Hotel Sedona Manado di Indonesia dan juga dari elegannya Sedona Suites Hanoi dan Sedona Suites Ho Chi Minh City di Vietnam, menjadikan properti Sedona Hotel salah satu kompetitor hotel yang bertaraf internasional di wilayah Asia Tenggara lebih khususnya.

Hotel Sedona Manado berdiri tahun 1998, namun pembukaannya secara resmi harus ditunda karena pada saat itu Indonesia sedang mengalami krisis moneter sehingga sangat besar mempengaruhi operasional Hotel yang dimana hampir keseluruhan aset hotel didatangkan dari luar negeri. Tanggal 19 November 2006 Hotel Sedona, secara resmi dibuka dan menerima tamu sekaligus kegiatan bisnis pun dimulai. Hotel Sedona adalah hotel resort sehingga prospek penjualan kamar lebih diarahkan kepada tamu internasional maupun lokal yang bertujuan untuk berlibur ataupun beristirahat. Jumlah kamar 150 dengan berbagai tipe dan keseluruhan kamarnya mempunyai teras pribadi untuk menikmati keindahan alam hotel maupun Laut Sulawesi dengan pemandangan matahari terbenam atau dari wilayah pegunungan Lokon dengan matahari terbitnya. Dengan fasilitas yang lengkap baik untuk berekreasi, beristirahat dan juga untuk kegiatan bisnis maupun meeting menjadikan Hotel Sedona Manado adalah salah satu Hotel berbintang dengan standart internasional yang dimiliki oleh Sulawesi utara

Hasil Penelitian

Hotel Sedona memiliki fasilitas yang digunakan sebagai penjualan dalam kegiatan operasionalnya seperti berikut:

Tabel 2. Operasional Penjualan pada Kamar pada Hotel Sedona Manado

Jenis Kamar	Unit yang Tersedia	Harga per 1 Januari 2013
Deluxe	87	1,500,000.00
Pool Terrace	13	1,900,000.00
Ocean View	29	2,100,000.00
Ocean Suite	11	2,700,000.00
Sedona Suite	8	3,200,000.00
Ambassador Suite	2	6,700,000.00
Total Kamar	150	

Sumber: Hotel Sedona Manado

Tabel 2 menunjukan bahwa jenis kamar Ambassador Suite merupakan jenis kamar yang paling tinggi harganya yaitu Rp.6.700.000 dengan kapasitas 2 unit. Sedangkan harga sewa kamar yang paling rendah adalah kamar Deluxe yaitu Rp.1.500.000 dengan kapasitas kamar 87 unit.

Tabel 3. Operasional Penjualan pada Restaurant dan Bar pada Hotel Sedona Manado

Nama	Kapasitas/ Pax	Jam Buka	Lokasi
Kopi-O Restaurant	300 pax	06.30am – 23.00pm	Basement
Taman Laut Pool Bar	50 pax	09.00am – 18.00pm	Pool Area
Pantai Lounge & Bar	25 pax	09.00am – 12.00pm	Basement Area
Room Service	-	24 hours	Basement
Banquet food	-	24 hours	-

Sumber: Hotel Sedona Manado

Tabel 3 menunjukkan bahwa Kopi-O Restaurant memiliki kapasitas yang paling besar yaitu 300 pax dan dibuka mulai dari jam 06.30am-23.00pm. Sedangkan pantai Lounge & Bar memiliki kapasitas yang paling kecil yaitu 25 pax dan dibuka mulai jam 09.00am-12.00pm

Tabel 4. Operasional Penjualan pada Meeting Room pada Hotel Sedona Manado

Nama	Kapasitas/ pax	Lokasi
Minahasa Room	200	Basement
Tondano Room	80	Basement
Tomohon Room	40	Basement

Sumber: Hotel Sedona Manado.

Tabel 4 menunjukkan bahwa Minahasa Room merupakan *Meeting Room* yang paling besar yaitu dengan kapasitas 200 pax dan Tomohon Room merupakan *Meeting Room* yang paling kecil yaitu dengan kapasitas 40 pax.

Pembahasan

Perhitungan Biaya dan Laba

Perhitungan laba yaitu perhitungan total penghasilan selama satu tahun dikurangi biaya operasional selama satu tahun. Laba yang didapat hotel Sedona Manado tahun 2011 – 2012, yaitu:

$$\begin{aligned}\text{Laba tahun 2011} &= \text{Total Penghasilan selama satu tahun} - \text{Biaya Operasional} \\ &= \text{Rp. } 15,927,837,266 - 12,936,661,786 \\ &= \text{Rp. } 2,991,175,480\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Laba tahun 2012} &= \text{Total Penghasilan selama satu tahun} - \text{Biaya Operasional} \\ &= \text{Rp. } 15,699,695,393 - \text{Rp. } 12,988,054,810 \\ &= \text{Rp. } 2,711,640,583\end{aligned}$$

Analisis Break Event Point

Melalui analisis *Break Even Point* ini, dapat diketahui jumlah titik impas dari hotel Sedona Manado pada tahun 2011 – 2012, yaitu sebagai berikut:

1. *Break even point* hotel Sedona Manado tahun 2011:

Break even point atas dasar sales rupiah:

$$\begin{aligned}BEP(Rp) &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} \\ &= \frac{5,986,233,993}{1 - \frac{6,950,427,793}{15,927,837,266}} \\ &= \frac{5,986,233,993}{0.56} \\ &= \text{10,689,703,558.93}\end{aligned}$$

2. *Break even point* hotel Sedona Manado tahun 2012:

Break even point atas dasar sales rupiah:

$$\begin{aligned}BEP(Rp) &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} \\ &= \frac{6,163,625,486}{1 - \frac{6,824,429,324}{15,699,695,393}}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 &= \frac{6,163,625,486}{0.57} \\
 &= \mathbf{10,813,378,046.61}
 \end{aligned}$$

Perencanaan Laba

1. Untuk mengetahui perencanaan laba hotel Sedona Manado pada tahun 2011, maka dapat menggunakan rumus berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan} &= \frac{FC + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{VC}{S}} \\
 &= \frac{5,986,233,993 + (15,927,837,266 - 10,689,703,558.93)}{1 - \frac{6,950,427,793}{15,927,837,266}} \\
 &= \frac{11,224,367,700.07}{0.56} \\
 &= 20,043,513,750.13
 \end{aligned}$$

Melalui perhitungan di atas, maka besarnya jumlah/total penjualan yang **harus** dicapai oleh hotel Sedona pada tahun 2011 adalah Rp. 20,043,513,750.13

2. Untuk mengetahui perencanaan laba hotel Sedona Manado pada tahun 2012, maka dapat menggunakan rumus berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan} &= \frac{FC + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{VC}{S}} \\
 &= \frac{6,163,625,486 + (15,699,695,393 - 10,813,378,046.61)}{1 - \frac{6,824,429,324}{15,699,695,393}} \\
 &= \frac{11,049,942,832.39}{0.57} \\
 &= 19,385,864,618.23
 \end{aligned}$$

Melalui perhitungan di atas, maka besarnya jumlah/total penjualan yang **harus** dicapai oleh hotel Sedona pada tahun 2012 adalah Rp. 19,385,864,618.23

Margin of Safety

1. Pada hotel Sedona Manado tahun 2011 *margin of safety* atau tingkat keamanan dapat digunakan rumus berikut:

$$\text{Margin Pengamanan Penjualan} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas}$$

$$\text{MoS} = \text{Rp.}15,927,837,266 - \text{Rp.}10,689,703,558.93$$

$$\text{MoS} = \mathbf{\text{Rp.}5,238,133,707.07}$$

Jika dinyatakan dalam prosentase:

$$\begin{aligned}
 \text{Prosentase Pengamanan Penjualan} &= \frac{\text{Margin Pengamanan Penjualan Dalam Rupiah}}{\text{Penjualan}} \\
 &= \frac{\text{Rp.}15,927,837,266 - \text{Rp.}10,689,703,558.93}{\text{Rp.}15,927,837,266} \\
 &= \frac{\text{Rp.}5,238,133,707.07}{\text{Rp.}15,927,837,266} \\
 &= \mathbf{32.89\%}
 \end{aligned}$$

2. Pada hotel Sedona Manado tahun 2012 *margin of safety* atau tingkat keamanan dapat digunakan rumus berikut:

$$\text{Margin Pengamanan Penjualan} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas}$$

$$\text{MoS} = \text{Rp.}15,699,695,393 - \text{Rp.}10,813,378,046.61$$

$$\text{MoS} = \text{Rp. 4,886,317,346.39}$$

Jika dinyatakan dalam prosentase:

$$\begin{aligned} \text{Prosentase Pengamanan Penjualan} &= \frac{\text{Margin Pengamanan Penjualan Dalam Rupiah}}{\text{Penjualan}} \\ &= \frac{\text{Rp. 15,699,695,393} - \text{Rp. 10,813,378,046.61}}{\text{Rp. 15,699,695,393}} \\ &= \frac{\text{Rp. 4,886,317,346.39}}{\text{Rp. 15,699,695,393}} \\ &= 31.12\% \end{aligned}$$

Perencanaan Laba 2013

Jika tahun 2011 mempunyai perencanaan penjualan Rp.20,043,513,750.13 dengan laba Rp.2,991,175,480 dan tahun 2012 dengan perencanaan penjualan Rp.19,385,864,618.23 dan laba Rp.2,711,640,583 maka di tahun 2013 ini dengan mengingat naiknya harga BBM, diasumsikan dengan menaikkan 10% pada biaya-biaya variabel yang terjadi pada hotel Sedona tahun 2012 dan 10% pada volume operasional penjualan tahun 2012, dengan rincian sebagai berikut:

Volume Penjualan Hotel Sedona Manado Tahun 2013

$$\begin{aligned} &\text{Rp. 15,699,695,393} + (\text{Rp. 15,699,695,393} \times 10\%) \\ &= \text{Rp. 15,699,695,393} + \text{Rp. 1,569,969,539} \\ &= \text{Rp. 17,269,664,932} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Laba tahun 2013} &= \text{Total penghasilan selama satu tahun} - \text{Biaya operasional} \\ &= \text{Rp. 17,269,664,932} - \text{Rp. 13,670,497,742} \\ &= \text{Rp. 3,599,167,190} \end{aligned}$$

Analisis Break Even Point

Melalui analisis *break even point* ini, dapat diketahui jumlah titik impas dari Hotel Sedona Manado pada tahun 2013, yaitu sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{BEP(Rp)} &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} \\ &= \frac{6,163,625,486}{1 - \frac{7,506,872,256}{17,269,664,932}} \\ &= \frac{6,163,625,486}{0.57} \\ &= 10,903,001,880.93 \end{aligned}$$

Perencanaan Laba

1. Untuk mengetahui perencanaan laba hotel Sedona Manado pada tahun 2013, maka dapat menggunakan rumus berikut:

$$\begin{aligned} \text{Penjualan} &= \frac{FC + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{VC}{S}} \\ &= \frac{6,163,625,486 + (17,269,664,932 - 10,903,001,880.93)}{1 - \frac{7,506,872,256}{17,269,664,932}} \\ &= \frac{12,530,288,537.07}{0.56} \\ &= 22,165,162,338.07 \end{aligned}$$

Melalui perhitungan di atas, maka besarnya jumlah/total penjualan yang harus dicapai oleh hotel Sedona pada tahun 2013 adalah Rp. 22,165,162,338.07

Margin of Safety

Untuk mengetahui *margin of safety* atau tingkat keamanan pada hotel Sedona Manado tahun 2011, maka dapat digunakan rumus berikut:

$$\text{Margin Pengamanan Penjualan} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas}$$

$$\text{MoS} = \text{Rp.17,269,664,932} - \text{Rp.10,903,001,880.93}$$

$$\text{MoS} = \mathbf{\text{Rp.6,366,663,051.07}}$$

Jika dinyatakan dalam prosentase:

$$\begin{aligned} \text{Prosentase Pengamanan Penjualan} &= \frac{\text{Margin Pengamanan Penjualan Dalam Rupiah}}{\text{Penjualan}} \\ &= \frac{\text{Rp. 17,269,664,932} - \text{Rp. 10,903,001,880.93}}{\text{Rp. 17,269,664,932}} \\ &= \frac{\text{Rp. 6,366,663,051.07}}{\text{Rp. 17,269,664,932}} \\ &= \mathbf{36.87\%} \end{aligned}$$

PENUTUP

Kesimpulan

Hasil penelitian yang dilakukan, dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. *Break even point* Hotel Sedona Manado tahun 2011 adalah Rp.10,689,703,558.93 sedangkan tahun 2012 adalah Rp.10,813,378,046.61. dan pada perencanaan 2013 *break even point* Hotel Sedona Manado adalah Rp. 10,903,001,880.93.
2. Tingkat keuntungan yang didapat hotel Sedona Manado berdasarkan *Margin of Safety* pada tahun 2011 (32.89%) adalah sebesar 67.11%, pada tahun 2012 dengan *Margin of Safety* (31.12%) adalah sebesar 68.88%. Dan pada tahun 2013 dengan *Margin of Safety* (36.87%) adalah 63.13%. Atau dalam artian, jika Hotel Sedona Manado mampu mendapatkan hasil sesuai dengan *Margin of safety* yang sudah dianggarkan, maka Hotel Sedona Manado akan mendapatkan keuntungan pada tahun 2011 sebesar 67.11%, tahun 2012 sebesar 68.88%, dan tahun 2013 sebesar 63.13%

Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dapat dikemukakan beberapa saran sebagai berikut :

1. Hotel Sedona Manado sebaiknya dapat menerapkan analisis biaya-volume-laba sebagai alat bantu dalam perencanaan laba agar dapat mengetahui volume penjualan minimum, titik *break even*, dan *margin of safety* sehingga Hotel Sedona Manado bisa terhindar dari kerugian.
2. Melihat keuntungan berdasarkan *margin of safety* yang begitu besar, disarankan agar Harga kamar bisa diturunkan sedikit tapi dengan tingkat kenyamanan yang tetap guna sebagai pertimbangan pelanggan dari setiap persaingan-persaingan hotel yang ada.

DAFTAR PUSTAKA

- Blocher, Edward J., Stout, David E. dan Cokins, Gary. 2011. *Manajemen Biaya (Penekanan Strategis)*. Salemba Empat. Jakarta.
- Hansen dan Mowen. 2009. *Akuntansi Manajerial*. Salemba Empat. Jakarta.
- Hery. 2012. *Inti Sari Konsep Dasar Akuntansi*. Edisi pertama. Kencana Prenada Media Group. Jakarta.
- Kasmir. 2009. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Cetakan kedua. Edisi pertama. Kencana Prenada Media Group, Jakarta.
- Krismiaji & Y. Anni Aryani. 2011. *Akuntansi Manajemen*. Cetakan pertama. Edisi kedua. UPP STIM YKPN. Yogyakarta.
- Mulyadi. 2012. *Akuntansi Biaya*. Edisi kelima. UPP STIM YKPN. Yogyakarta.
- Mursyidi. 2009. *Akuntansi Biaya (conventional costing, just in time, dan activity based costing)*. Rafika Aditama, Jakarta.
- Puspita Aulia. 2012. *Analisis Break Even Terhadap Perencanaan Laba PR. Kreatifa Hasta Mandiri Yogyakarta*. Skripsi. Universitas Negeri Yogyakarta. Yogyakarta.
- Henry Simamora. 2012, *Akuntansi Manajemen*. Edisi ketiga. Star Gate Publisher. Riau.
- Wulandari Yunita. 2006. *Analisis Biaya-Volume-Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba (Studi Kasus pada Quality Hotel Yogyakarta)*. Skripsi. Universitas Islam Indonesia. Yogyakarta.